

Kuczi Tibor

## Nemzeti diszpozíció és gazdasági magatartás

Hadas Miklós írása számos ponton érint olyan kérdéseket, amelyekkel az intézményes közgazdaságtan és a gazdaságszociológia is foglalkozik, ily módon szűkebb szakterületemhez is kapcsolódik. Mivel itt otthonosabban mozgok, hozzászólásomat ebben a keretben foglalom meg.

Hadas elemzése szerint a sajátosan magyar viselkedésmódok egyik – statisztikailag legszámtottevőbb – formája a kivonulás, amelyen belül jellemző a szabályok kijátszásán alapuló ügyeskedés, trükközés, a kooperáció esélyét lerontó bizalmatlanság. A közgazdaságtan ehhez sok tekintetben hasonló viselkedést tulajdonít a gazdasági szereplőknek is, éljenek bárhol a világon, amit az opportunizmus (Williamson szófordulatával: fortélyos önérdékkövetés) fogalommal szokás jelölni. Az opportunisták magatartás főbb jellemzői: az emberek, amennyiben számukra előnyös, hajlanak ígéreteik megszegésére, üzleti partnereik pillanatnyi sebezhetőségének kihasználására, ha úgy érzik, hogy kockázat nélkül megtehetik, rontják a termékek vagy szolgáltatások minőségét, nem tartják be a kialakított határidőket, csúsznak a fizetéssel.

A történelem tanúsága szerint viszont annak ellenére, hogy az emberek természetüknél fogva fortélyos önérdékkövetők, s ily módon bizonytalannak tűnik a tranzakciók kimenetele, mégis újra és újra csereügyletekbe bonyolódnak. A csereaktusok tömegessé válása révén pedig a piac vált a gazdasági élet legfontosabb szervező intézményévé az elmúlt háromszáz évben. Az adásvételek tömegessé válása következtében ugyanakkor elvileg nőnie kellett volna a kísértésnek az opportunisták magatartására, hiszen az ügyletek egyre személytelenebbé váltak. Weber mutatott rá arra, hogy kettős morál jellemzi a tradicionális társadalmakat: egymás között korrekt módon bonyolítják az ügyleteket, a közösségen kívüliekkel szemben viszont megengedettnek tartják a csalást. Mivel a piacgazdaság kialakulásával a tranzakciók egyre nagyobb hányada zajlik a primer közösségen kívül, arra kellene számítani, hogy jelentősen megnőtt a bizonytalanság.

Hogyan lehetséges, hogy a piacgazdaság tartósan fennmaradt, sőt egyre több terület vonódott be a cserébe, ha az adásvétel során az emberek csupán saját érdekeiket tartják szem előtt, és nem riadnak vissza partnereik kijátszásától? Az intézményes közgazdaságtan vá-

lasza: a piacgazdaság kialakulását és fennmaradását az ügyletek biztonságát garantáló intézmények létrejötte (a jog és a jognak érvényt szerző bíróság) tette lehetővé, emellett nem veszítették el szerepüket a bizonytalanságot mérséklő kapcsolatok sem a – zömmel szerződésben is rögzített – ígéretek kikényszerítésére. Mint később látni fogjuk, az önző viselkedés kontrollálásában fontos szerep jut a vállalkozók magatartását befolyásoló normáknak is.

Hangsúlyozzuk: az opportunista viselkedés a közgazdaságtan *teoretikus* feltételezése, nem pedig empirikus természetű megállapítás (bár a termékek és szolgáltatások árára rákódó tranzakciós költségek kétségtelenül jelzik e magatartás meglétét). Mindössze ennyit jelent: az emberi természetben benne rejlik, hogy a tranzakciók során érdekeiket mások rovására érvényesítsék, így számolni kell vele, ha meg akarjuk érteni a piac működését. Nem arról van tehát szó, hogy mások kijátszása minden tranzakció törvényszerű velejárója. Csupán esély, amely bekövetkezési valószínűsége nagymértékben függ attól, hogy a társadalmak milyen intézményes környezetet (jog, bizalom, normák) alakítanak ki gazdasági életük megszervezésére.

Baumol szerint bizonyos szabályozási feltételek mellett a vállalkozók tevékenységének eredménye nem csupán saját jólétüket növeli, hanem gyarapítja a közjót is (a verseny növeli a kínálatot, új találmányok teszik kényelmesebbé az életünket), ami az adott ország gazdasági növekedésének mértékével számokban ki is fejezhető. Más feltételek mellett viszont a vállalkozók gazdagodásából a közösségnek kevesebb haszna származik, sőt akár apaszthatják is a társadalom javait – Baumolnak egy e témába vágó írása (1994 [1990]) a *Replikában* is megjelent. Baumol, Litan és Schramm (2007) oligarchikus kapitalizmusnak nevezik a gazdasági berendezkedés közösségre nézve legpusztítóbb formáját, amelynek lényege: az uralkodó elit tagjai a nemzetgazdaság erőforrásait kizárólag magánboldogulásuk előmozdítására használják. E forma szükségszerű velejárója a korrupció és az adóelkerülés magas aránya. Miből adódnak az egyes régiókra, országokra jellemző intézményi különbségek, amelyek a vállalkozók viselkedését az önzés, mások kijátszása, a potyautasság, vagy épp ellenkezőleg, a közjót is gyarapító irányba terelik?

Hadas is (többek között) az imént megfogalmazott kérdést járja körül esszéjében, példája szerint a bliccelésre (az opportunista magatartás e jellegzetes megnyilvánulására) való késztetés erőssége közel sem egyforma a különböző országokban, így más a hollandoknál és más a magyaroknál is. A diszpozíciók e különbségének magyarázatát a történelemben keresi. A hollandokkal kapcsolatban fölveti, hogy a városi élet rákényszerítette őket az együttélés szabályainak kialakítására és a közösen létrehozott normarendszer szerinti viselkedésre. E szellem leglényegesebb elemei a fair play és a bizalom, azaz olyan viselkedési mintázatok, amelyek biztonságosabbá teszik a gazdasági életet (is), ezekre támaszkodva eladók és vevők viszonylag alacsony kockázati szinten bonyolíthatják tranzakcióikat, és ráadásul olcsóbban is, mivel az ügyletek biztonságát elsősorban – vagy legalábbis nem csupán – a harmadik fél (a hatóság, bíróság) szavatolja. Hadas szerint a fair play és a bizalom létrejöttét a városi léttel összefüggő intézményes környezet (jogrendszer, önkormányzatiság) tette lehetővé. E nélkül aligha lett volna Hollandia gazdasági nagyhatalom Rembrandt korában.

A gazdaságzociológia, gazdaságtörténet is vizsgálja a viselkedések regionális különbségeit, az eltérések okait, és ezek hatását az egyes országok teljesítőképességére. A továbbiakban a magatartás-szabályozás legfelső szintjéről, a jogi környezetről és ezek regionális eltéréseiről nem esik szó, mondandómat csupán a viselkedéskultúrát alakító elemekre (normák, kooperáció, bizalom) korlátozom. Ennek oka, hogy a jog akkor fejt ki a legnagyobb

hatást, ha érvényesülését nem csupán a hatósági kényszer, hanem a közmegegyezés is segíti. A bliccelés mindenhol jogsértés, ám ennek gyakoriságát legfeljebb csak részben magyarázza a szabályok megléte és megsértésük szankcionálásának szigorúsága. (Hatalmas irodalma van a büntetési tételek súlyossága és a bűnelkövetés gyakorisága közötti összefüggés, pontosabban: össze nem függés vizsgálatának.)

A számtalan témánkba vágó írások közül elsőként egy olyanra térek ki, amelynek alapproblémája sok tekintetben hasonlít a Hadas által említett bliccelésére. Keefer és Knack (2005) erre keresték a választ: mivel magyarázható, hogy a társadalmak olyan eltérő mértékben rendelkeznek a gazdasági lehetőségeiket meghatározó bizalommal és kooperációs képességgel. Problémájuk illusztrálására egy tanulságos, a *Reader's Digest* által elvégzett kísérlet eredményét ismertették. A kutatók 14 európai ország 20 és az USA 12 városának utcáin pénztárcákat „veszítettek el”, amelyekbe 50 dollár készpénzt és a tulajdonosok elérhetőségeit (lakcím, telefonszám) tettek. Tanulságos, hogy ezekből hány került vissza a gazdáikhoz a különböző országokban. Olaszországban a pénztárcák 30 százalékát juttatták vissza a tulajdonosaikhoz, Portugáliában 45 százalékát, az USA városaiban 60 és 75 százalék között volt az arány, Norvégiában és Dániában pedig 100 százalék. Mi magyarázza ezeket az egyáltalán nem csekély különbségeket? Keefer és Knack szerint az általánosított bizalom mértéke tér el az egyes országokban. A városlakó olaszok 70 százaléka gondolta úgy, hogy nem érdemes becsületesnek lenni, mivel ha ők veszítenék el az utcán a pénztárcájukat, a megtaláló nagy valószínűséggel megtartaná magának. A kísérletbe véletlenszerűen bekerült dánok és norvégok viszont úgy vélték, meg lehet bízni azokban az emberekben is, akiket személyesen nem ismernek, jó okkal feltételezhető, hogy adott esetben mások is becsületes megtalálóként cselekednének, a „jó tett helyébe jót várj” elve (a gazdaságszociológia nyelvén: a reciprocitás) a város személytelen közegében is érvényesül.

A viselkedések országonkénti eltérésére kétféle magyarázat adható. A különbségek részben történeti okokkal kapcsolatosak, amelyeket főntebb futólag már említettem, részben pedig strukturális hatással. Hadas Miklós tanulmányában alapvetően a történelmi tényezőknek tulajdonítja a döntő szerepet. A múltban keresendő, hogy miért vagyunk éppen olyanok, amilyenek. Az esszéjében használt érveivel alapvetően egyet lehet érteni, ugyanakkor, egy nagyobb lélegzetű, az aprólékosabb elemzést is megengedő dolgozatban felszínre kell kerülnie olyan lényeges tényezőknek, amelyek madártávlatból értelemszerűen nem látszanak. Érdemes lenne az általános sík mellett (ami lecsupaszítva a városok és a polgárság megjelenését tekinti a legfőbb magyarázó elvnek) az egyes országok sajátos történetét is tekintetbe venni.

Példaként említem Mokyr egyik írását (2010), amely azt a problémát járja körül, hogy mi a titka az angol piacgazdaság működését lehetővé tevő fair play magatartás létrejöttének? A szerző válaszában a sajátos angol vonások jelentőségére mutatott rá, amely nem csupán az általános összefüggések (városok, önkormányzatiság, polgárság) egyfajta nemzeti verziója, hanem olyan önálló tényező, amely nélkül aligha magyarázható meg az ipari forradalom, illetve, tágabban, az angol piacgazdaság sikere. Mokyr az intézményi háttér (a jogszabályi környezet) megteremtésénél még fontosabbnak tartja a gentlemanerkölcs megjelenését és megszilárdulását a vállalkozói osztályban, amely révén hatékonyan kordában tartható volt az opportunista magatartás. Nagy biztonságot jelentett a gazdaság szereplőinek az ügyletek lebonyolítása során, hogy nem tekintették úriemberhez méltónak az adott szó megszegését, a partner pillanatnyi gyengeségének kihasználását, az üzletfelek kijátszását, de a tartozás meg nem adása is ütközött a viselkedési kódex előírásaival.

A gentlemanerkölcs kialakulásának és karbantartásának a 17. és 18. században divatba jövő és rohamosan elterjedő klubok adták az intézményi háttérét. A legkülönbébb hétköznapi kedvtelések gyakorlására szerveztek társas köröket, amelyek jó terepet jelentettek az embereknek arra, hogy a más-más céllal létrejött és eltérő játékszabályok szerint működő szervezetekben találkozzanak, megtanulhassák a tagsággal járó kötelezettségeket, és ezek betartását a többiekől is megköveteljék. Aki megsértette az előírásokat, illetve általában véve a gentlemanerkölcsöt, annak nem volt helye többé a klubban (illetve inkább klubokban, ti. jellemző volt, hogy az emberek egyszerre több társas körnek is tagjai voltak), és előbb-utóbb a környezetük is leírta őket.

A klubok nem csupán a felsőbb osztályok intézményei voltak, mivel a műhelytulajdonosok, a kis, családtagokat foglalkoztató boltot üzemeltetők, a mesterek, a 19. század végétől pedig a munkások is társas körökbe tömörültek, azaz mélyen beépült a társadalomba ez a szerveződési forma, amely a rokonságon túllépő hálózatokba kötötte a társadalom tagjait (amelynek egyébként megvolt a maga gazdasági haszna is). Persze az osztályhatárok megmaradtak, sőt a rendies szerkezet ezáltal még inkább hangsúlyozódott. Végül fontos kiemelni: a gentlemanmagatartás és a klubok nem csupán a városokban jelentek meg, hanem vidéken is, a klubokba szerveződés nem csupán az urbánus lét velejárója volt.

Végül még egy további tényezőt érdemes kiemelni, amely hozzájárult ahhoz, hogy a fair play magatartás széles körben elterjedt. Ismeretes, hogy a modern versenysport Angliában született a 18. század elején, amely révén elterjedt a versengés szelleme, és egyben fölébresztette a fogadások szenvedélyét. A század folyamán a fogadások átszöttek a mindennapi életet, tettek téteket lovakra, futókra, ökölvívókra, evezőversenyen részt vevőkre, de a perek nyerteseire, politikai események jövőbeli alakulására, kártyapartik várható győztesére, lényegében bármire, aminek nem volt biztosan előre látható az eredménye. A versengés és fogadás járványszerű elterjedése ugyanakkor kikényszerítette a szabályozást, olyan előírások megalkotását, amelyek biztosították a viadalok tisztaságát. (Jó pár éve éppen Hadas Miklós ajánlotta figyelemembe Mandell sporttörténeti könyvét [1984], amelyben a szerző bemutatja, miként szorították szabályok közé a versenyeket: standardizálták az eszközöket, a pályák hosszát, a küzdelem idejét, a résztvevők számát stb.) Ebben az volt az újdonság, hogy a versengésbe, fogadásokba – akár aktív résztvevőként, akár nézőként – az „utca embere” is bekapcsolódott, ennél fogva széles társadalmi csoportok szocializálódtak a fair play elveire. A gentlemanerkölcs, a klubok elterjedése és a sportszerűség normájának elsajátítása együttesen hatottak a gazdasági viselkedésre is, és járultak hozzá a piaci tranzakciók biztonságának megerősítéséhez, az opportunista magatartás kontrollálásához. Ha arra keresnénk a választ, *Mi az angol?*, nem lenne kielégítő a magyarázatunk, ha figyelmen kívül hagynánk a 18. században cizellálttá vált társas életet (a klubok szerepét) vagy a sport más nemzetektől eltérő mértékű és mélységű társadalmi beágyazottságát.

Még egy példát vázolok röviden, annak alátámasztására, hogy egy-egy ország viselkedéskultúrája kialakulásának magyarázatakor nem nélkülözhetjük a sajátos, egyedi tényezők figyelembevételét. Dániában az első szövetkezetek az 1880-as évek körül jöttek létre, és hamaros gyorsasággal terjedtek el. Az első világháború után ez a gazdasági forma vált a mezőgazdasági termelés és értékesítés alapvető modelljévé. Tudvalevő, hogy a szövetkezetek önállóságot megőrző gazdák önkéntes társulásai. A társulásnak számtalan előnye van: ha közösen szerzik be az alapanyagokat, gépeket, vegyszereket, jelentős árengedmény érhető el, ha a termékeket közösen értékesítik, a volumenből adódóan megnő az érdekérvénye-

sító képesség, és olyan piacokra is be lehet lépni, amelyek a kis léptékben termelő egyéni gazdáktól el vannak zárva, könnyebb hozzájutni az új technológiai és termelési eljárásokkal kapcsolatos információkhoz, gyorsabban tudomást lehet szerezni a megjelenő fajtákról. Ugyanakkor a szövetkezetek sajátos (történelmi és a társulás jellegéből adódó) okokból jogilag alulszabályozottak, így a tagoknak, noha a társulás kooperációra kényszeríti őket, számtalan lehetőségük van sumákolásra, csalásra, potyautasságra (Juhász Pál [2011] végigveszi a jogi formából adódó lehetséges opportunista magatartásokat, amelyek egyébként sokban hasonlítanak a magyar viselkedéskultúrára). A jogi alulszabályozottság következtében a szövetkezet nagyon törekeny forma, hiszen sikeres működése nagyrészt azon múlik, hogy a résztvevők önként betartják-e a minőségre, határidőkre, megígért termékmennyiségekre vonatkozó előírásokat. Miközben nagy a kísértés, a tagok egyikének-másikának elkerülhetetlenül eszébe jut: csalással, például a tej vizezésével sokat lehet nyerni, ami aligha fog feltűnni, mivel a begyűjtőben összeöntik a 30-40 gazda tejét. Persze, ha az átvevő tejgyár észreveszi a hamisítást, minden tag egyformán sokat veszít.

Hogyan jöhetett létre és lett hosszú távon is életképes Dániában egy olyan gazdasági forma, amely számtalan lehetőséget kínál a bliccelésre, sumákolásra, trükközésre, arra, hogy a forgóajtón később bemenő elsőként jöjjön ki? G. L. H. Svendsen és G. T. Svendsen (2004) szerint olyan emberek alakítottak szövetkezetet, akik a dán vidéki térségben többféle civil szerveződésben, mozgalomban, pártban (parasztpárt, free church, free school, népfőiskolai mozgalom) vettek részt, nemritkán vezető pozícióban. Ezek a pártok, önkéntes társaságok magatartáskultúrát alakító szerepe analógnak mondható az angol klubokéval: a résztvevőket közéletiségre, a fair play, a tagsággal járó kötelezettség betartására szocializálták, az egyének cselekvését a szűk családi, rokonsági horizont fölé emelték, megtanították őket az idegenekkel (értsd: nem családtagokkal) való kooperációra egy adott cél elérése érdekében.

Tanulságos, hogy Magyarországon a mezőgazdasági termelés mára már csaknem kizárólagosan hálózatokba szerveződött. Ugyanakkor az alacsony kooperációs kultúra miatt a résztvevők a horizontális hálózatokban (szövetkezetekben) nem képesek hatékonyan kezelni az opportunista magatartást, így a vertikális szerveződések váltak az együttműködés domináns formáivá. Ugyanis csak a kellő autoritással és szankcionálási képességgel rendelkező szereplők (tőkeerős kereskedők, fajsúlyos helyi vállalkozók stb.) képesek kikényszeríteni a kooperáció szabályainak követését. A megállapodások önkéntes betartására való hajlandóság meglehetősen alacsony szintjét mutatja, hogy az Európai Unió hathatós ösztönzésének hatására alakultak ugyan szövetkezetek, de ezek döntő többsége a pályázati pénz meg-szerzése után néhány évvel felbomlott. A megszűnések egyik jellemző oka, hogy bár a tagok elvi szinten tisztában voltak a közös értékesítés hosszú távú előnyeivel, ám ha a betakarítás-kor jobb ajánlatot kaptak, nem haboztak a többlet ígérő kereskedőnek eladni a terményeket, majd megpróbálták kimagyarázni (például jelentős vadkárra, gombafertőzésre hivatkozva), miért nem tudták a szövetkezet felé teljesíteni a szerződésben vállalt mennyiséget. Ezeknek az anomáliáknak a következtében a még meglévő szövetkezetek tagsága jellemzően önállóan értékesít, a szervezetet pedig a kötelezettségek teljesítéséhez nem kötött előnyök megszerzése – például a közös raktárbázis igénybevétele – miatt tartják fenn.<sup>1</sup>

1 A magyar mezőgazdaságra vonatkozó megjegyzéseim a *Földből élők* (Kovács [szerk.] 2016) kötet néhány tanulságát rögzítik.

A két különböző korból és országból taláalomra kiválasztott példa jól mutatja, hogy egy-egy nemzet polgárai diszpozíciójának megértéséhez hasznos lehet a magatartáskultúrát alakító sajátos, olykor egyedi jellegzetességekkel bíró közeget szemügyre venni, már csak azért is, mert a fair play értékrendje, a családi, rokoni horizonton túlemelkedő viselkedés kifomálódásának nem minden esetben elengedhetetlen feltétele a városi lét.

Az egyes térségek, országok lakóira jellemző diszpozíciók eltérésére a történelmin kívüli strukturális magyarázat is adható. Bár nyilvánvaló, hogy a ma létező struktúrák a múltunkban gyökereznek, mégis érdemes a diakronikus mellett megfontolni a strukturális tényezők hatását, főleg azért, hogy kihangsúlyozzuk: egy-egy nemzet polgárainak habitusát nem determinálja végzetesen a múltjuk. Ha megváltoztatjuk a struktúrákat, van esély a magatartási mintázatunk megváltoztatására is.

Idézzük fel újra egy pillanatra a *Reader's Digest* munkatársai által elvégzett kísérletet. Most próbáljuk elgondolni, milyen eredmények születtek volna, ha a vizsgálatot falvakban végzik el. Minden valószínűség szerint egészen más lett volna a becsületes megtalálók aránya, mivel a kis közösségekben az emberek viselkedését nem az általánosított bizalom mértéke határozza meg, hanem a személyes ismeretség.

Fukuyama (1997 [1995]) – akinek az elméletét Keefer és Knack is felhasználta a fentebb említett tanulmányban közölt eredmények interpretálásában – a társadalmak két típusát különbözteti meg: az egyik a kis, egymást közelről ismerő egyének alkotta közösségekből (rokonság, klán, kistelepülés) áll, amelyeken belül erős a bizalom, ám a többi kis közösséget (rokonsági bokrokat, más falvakban, városokban élőket), más osztályba tartozókat, illetve a hatóság képviselőit gyanakvással szemlélik. Ezek a szűk rádiuszú bizalommal jellemezhető kultúrák. Fukuyama a kisvállalkozók példájával illusztrálja, hogy azokban az országokban, amelyekben a társadalom alapszövetét a szűk rádiuszú bizalom jellemzi, az önállók működési terepe a rokonságra korlátozódik, ebből a körből választják ki alkalmazottaikat, kérnek kölcsönt, választják ki üzleti partnereiket. Az erős bizalom segíti az üzleti életet, ám a lehatároltság, a külvilággal szembeni bizalmatlanság megakadályozza a vállalkozások növekedését (például nem mindig akad kompetens személy, akit jó szívvel alkalmazni lehetne, vagy aki az idős tulajdonostól átvenné a vezetést), ami oda vezet, hogy ezek a szűk bizalmi rádiuszú körbe zárt kis cégek két-három nemzedéknyi idő után többnyire megszűnnek.

A szűk rádiuszú bizalommal jellemezhető közösségek izoláltak, nincsenek vagy nagyon gyérek a többi csoport tagjaihoz fűződő kapcsolataik, illetve közömbösen vagy bizalmatlanul viszonyulnak hozzájuk, ebből adódóan közvetítőkre, pártfogókra van szükségük. Keefer és Knack a fentebb már hivatkozott írásukban hívják fel a figyelmet arra, hogy az ilyen struktúrák megágyaznak a klientizmusnak, sőt egyes közösségek kitétek a maffiának (Gambetta 1994) is. Ezzel szemben a tág rádiuszú bizalommal jellemezhető kultúrák sajátja, hogy az emberek képesek kooperálni a mikrokörnyezetükön kívül eső világ képviselőivel, ami részben a diszpozíciójukkal magyarázható, részben pedig azzal, hogy hídjellegű kapcsolatok emelik őket túl a rokoni, szomszédsági viszonyokon.

A szűk és a tág rádiuszú bizalomra épülő társadalmak rövid jellemzésével és szembeállításával közelebb jutottunk a probléma megoldásához, de még nem kapunk megnyugtató feleletet erre a már többször ismételt kérdésre: mi magyarázza a történelmi okokon túl, hogy az általánosított bizalom, a kooperációképesség és a fair play magatartás egyes országokban, régiókban erőteljesen jelen van, máshol viszont hiányzik. Eddig csupán azt konstatáltuk,



hogyan az izolált, zárt közösségekben nem jellemző az általánosított bizalom, illetve a fair play magatartás csak az egymást személyesen ismerők kapcsolathálóján belül számít elvárt viselkedésnek. De mi eredményezi és tartja fenn a szűk rádiuszú bizalmi köröket?

Olyan társadalmakban, amelyekben szélsőségesen nagyok az egyes csoportok közötti jövedelmi, értékrendbeli, szokásbeli távolságok, amelyek esetenként etnikai elkülönüléssel is párosulhatnak, ahol kicsi az esély az egyik rétegből átkerülni a másikba (akár fölfelé, akár lefelé irányuló mobilitásról legyen szó), ott jellemző a szűk rádiuszú bizalom kizárólagossá válása. Ezt a formát a vertikális tagoltság mellett a horizontális tagoltság is erősítheti, egy-egy ország egymástól elkülönülő, egymással szemben akár ellenségesen viselkedő párhuzamos társadalmakra tagolódhat. Az osztottság lehet etnikai, politikai, vagy egyszerre mindkettő. Az alábbiakban három példa segítségével illusztrálom a fentebb elmondottakat.

Putnam *Our Kids* (2016) című könyvének fő mondanivalója, hogy az Egyesült Államokban az elmúlt 50 évben jelentősen nőtt az egyenlőtlenség, ami nem csupán a jövedelmi különbségek emelkedésében nyilvánult meg, hanem a társadalmi rétegek egymástól való látványos eltávolodásában is. Putnam saját gyerekkorából vett példákkal is illusztrálja, hogy 50-60 évvel ezelőtt még egymás szomszédságában laktak a jómódúak és a szegények, a gyerekeik ugyanabba az iskolákba jártak, ebből adódóan eleven, napi kontaktus volt az anyagi tekintetben igencsak különböző helyzetű társadalmi csoportok tagjai között. Nem ment ritkaságszámba, hogy a jómódú és a szerény körülmények között élő családok gyerekei barátságokat kötöttek, az utóbbiak az előbbieket otthonaiba is bejáratosak lettek, sőt a tehetős szülők még segítettek is őket a boldogulásban, jellemzően a továbbtanulásban. Emellett a közösség tenni akaró vezetői, lelkesek, edzők is támogatták a kiemelkedő tehetségű gyerekeket, segítettek az átjárást a társadalmi osztályok között.

Putnam nem szándékozott olvasóit valamiféle aranykori osztálybéke, szegények és gazdagok harmonikus együttélésének képeivel elandalítani. Gyerekkori világának bemutatásával azt kívánta hangsúlyozni, hogy a jómódúak és a szerény helyzetűek között a társadalmi különbségek ellenére voltak kapcsolódási pontok, létezett e társadalmi csoportok közti átjárás. Az elmúlt évtizedekben viszont kinyílt az olló: felgyorsult az amúgy is jómódúak gazdagodása, miközben az alul lévők helyzete abszolút értelemben is romlott, és annak dacára, hogy nőtt a munkával töltött idejük, csökkent a jövedelmük. A társadalmi csoportok látványosan széttolódtak, ami a lakóhelyek és iskolák utóbbi évtizedekben végbement szegregációjában is tetten érhető. Minden bizonnyal a társadalmi rétegek nagymérvű eltávolodása, önmagukba záródása is közrejátszott abban, hogy az amerikai alsóbb osztályok tagjai bizalmatlanok a hagyományos politikai elitel szemben, a legitimitásukat adó szakértelmet úri huncutságnak tartják. Persze az egyenlőtlenség, a szegregáció mértékének növekedése nem teszi az Egyesült Államok társadalmát szűk rádiuszú bizalommal jellemezhető országgá, ám a folyamatok jelzik, hogy a történelmi múlt ellenére lehetnek elmozdulások ebbe az irányba.

A másik két példám hazai. Egy kistelepülésekről készült átfogó vizsgálat eredményeit közreadó kötet (Váradai 2008) szerzői szerint a kis falvakban élő emberek alapélménye a távolodás, kisodródás abból a világból, amelynek korábban ők is részesei voltak. Az egyik interjúalany így fogalmazott: „ki vagyunk esve a világból”. A kistelepülések lakói a rendszerváltás után a gyárbezárások következményeként kiszakadtak abból a gazdasági térből, amelynek központjához, a nagyfoglalkoztatókhoz évtizedekig szoros szálakkal kötődtek. A közeli városokban megszűnő munkahelyek, üzemek felszámolása az aprófalvakban élők

számára nem csupán állásuk elvesztését jelentette, hanem maga után vonta a tágabb világgal fönnulló kontaktusaik megritkulását-megszakadását is; előbb-utóbb elmaradnak a volt munkatársak, nincsenek többé a mobilitást megkönnyítő munkásjáratok, de a megcsappant jövedelem miatt amúgy is megfontolják, érdemes-e pár megvásárlandó holmi árát az úti-költséggel is terhelni. A falujukba bezáródott embereknek viszont csökken az esélye újra állásba jutni, visszaintegrálódni a társadalomba.

Az elszegényedés, a világról lefűződés szűk rádiuszúvá zsugorította a bizalmi hálót, ami egyben az általánosított bizalom gyengülésével járt. Nem véletlen, hogy az utóbbi években olyan könnyen utat talált ebben a közegben az idegengyűlölet, könnyen felébreszthető volt a másmilyen emberektől való félelem. A szűk rádiuszú bizalom kedvező klímát teremt a klientúraépítésnek is. Intézményes garanciák hiányában leginkább a települések vezetőinek tisztességén, ambícióin múlik, hogyan töltik ki az a kapcsolati űrt, ami a kistépülések izolálódása révén keletkezett, illetve mire használják a közmunkát, a szociálpolitikai forrásokat: klientúraépítésre, amivel hatalmukat hosszú távra bebetonozzák, vagy pedig a közjó növelésére.

Harmadik példa. A társadalmi csoportok távolodása és bezáródása értelemszerűen nem csak a lent lévők diszpozícióinak alakulásáért és fenntartásáért felelős. A klientúraépítés, a fair play szabályainak csak a saját csoporton belüli érvényessége ugyanúgy jellemzi a jó helyzetben lévőket. A horizontálisan megosztott társadalmakban a bizalom határai a fent és a középhelyzetben lévőknel is egybeesik a csoport határaival. Ezzel kapcsolatban saját kutatásunk néhány tanulságát idézném fel. Tóth Lillával az építőipari vállalkozók körében végeztünk vizsgálatot (2014), amelynek talán legfontosabb tanulsága az volt, hogy ebben az iparágban csak az egymást közelről ismerők, egymásért garanciát vállalók hálózatának tagjaként van esély a boldogulásra. Aki kívülálló, viszonylag rövid időn belül tönkremegy. A magyar építőiparban ugyanis bevett gyakorlatnak számít, hogy a fővállalkozók a piaci ár alá mennek ajánlatukkal a megbízások elnyeréséért, de már előre tudják: a vállalt összegből nem lehetséges kihozni a megpályázott munkát, így eleve azzal számolnak, hogy az alvállalkozóikat nem fogják kifizetni. Aki nem tagja a hálózatnak, számíthat rá, hogy nem kapja meg a befektetett munkája és a fölhasznált anyagok ellenértékét – ahogy az egyik interjúalanyunk fogalmazott: „a táplálkozási lánc végén lévők halnak először éhen”.

Úgy tűnik, a 18. századi angol és a 21. századi magyar vállalkozó sok tekintetben nagyon messze van egymástól, leginkább az opportunizmust keretk közé szorító intézmények tekintetében. Angliában az önálló fortélyos önérdékkövetését kontroll alatt tartották a klubok és ezzel karöltve a gentlemanmagatartást elváró vállalkozói értékrend. Nálunk, az építőiparból vett példát általánosítva, a Hadas által vázolt történelmi okok és a társadalom szűk bizalmi körökre tagoltsága következtében a gentlemanerkölcs csak a hálózaton belül követendő elvárás, a kívül levőkkel szemben viszont minden megengedhető.

A magyar diszpozíció, amelynek legtömegesebb formája a kivonulás, az alámerülés, a trükközés, mások kiszolgáltatott helyzetének kihasználása, a potyautasság, csak úgy volna megváltoztatható, ha csökkenteni tudnánk társadalmunk horizontális és vertikális széttagoltságát. Ha feloldanánk valahogy a csoportok önmagukba zártságát.



## Hivatkozott irodalom

- Baumol, William (1994 [1990]): A vállalkozás produktív, improduktív és destruktív formái. *Replika* (15–16): 13–35. Interneten: <http://replika.hu/replika/15-02>.
- Baumol, William, Robert E. Litan és Carl J. Schramm (2007): *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. New Haven – London: Yale University Press.
- Fukuyama, Francis (1997 [1995]): *Bizalom*. Budapest: Európa.
- Gambetta, Diego (1994): Inscrutable Markets. *Rationality and Society* 6(3): 353–368. DOI: <https://doi.org/10.1177/1043463194006003005>
- Juhász Pál (2011): *A piacgazdaság intézményei és kultúrája*. (Elektronikus tananyag.) Budapest: Jelenkutató Alapítvány – Budapesti Corvinus Egyetem. (Elérhető a BCE Központi Könyvtár elektronikus tananyagai között.)
- Keefer, Philip és Stephen Knack (2005): Social Capital, Social Norms and the New Institutional Economics. In *Handbook of New Institutional Economics*. Claude Ménard – Mary M. Shirley (szerk.). Berlin – Heidelberg: Springer, 701–726.
- Kovács Katalin (szerk.) (2016): *Földből élők. Polarizáció a magyar vidéken*. Budapest: Argumentum.
- Kuczsi, Tibor és Tóth Lilla (2014): The Regulatory Environment and the Market for Non-standardized Goods. Findings of Interview Research on Small Enterprises in the Hungarian Construction Industry. *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy* 5(1): 115–142. DOI: <https://doi.org/10.14267/cjssp.2014.01.05>.
- Mandell, Richard (1984): *Sport. A cultural history*. New York: Columbia University Press.
- Mokyr, Joel (2010): Entrepreneurship and the Industrial Revolution in Britain. In *The Invention of Enterprise*. David S. Landes, Joel Mokyr és William J. Baumol (szerk.). Princeton: Princeton University Press. 183–210.
- Putnam, Robert D. (2016) *Our Kids. The American Dream is Crisis*. New York: Simon and Schuster.
- Svendsen, Gunnar Lind Haase és Gert Tingaard Svendsen (2004): *The Creation and the Destruction of Social Capital*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Váradi Monika (2008): *Kistélepülések lépéskényszerben*. Budapest: Új Mandátum.

